

ガス小売全面自由化の状況と 今後の環境整備について

2018年9月20日
東京ガス株式会社

本日の内容

I. ガスシステム改革の目的と現状

1. 安定供給と保安の確保
2. 料金の最大限抑制・利用メニューの多様化(お客さまの選択肢)
3. 天然ガスの利用方法の拡大

II. 今後の環境整備

1. 課題意識
2. 今後の論点と留意点

I - 目的1. 安定供給と保安の確保①

- 制度改正により「各小売が保安を行う制度」から「1)内管・緊急保安は導管事業者、2)消費機器は小売事業者」が行うこととなった。
- 1)内管保安を導管事業者が担うことで、①小売参入が容易になり、②加えて、**都市ガスのネットワーク保安を一体的に担うことでスムーズな緊急保安・災害復旧が可能となった。**
- 2)各小売が行う消費機器保安についても、既存ガス事業者が受託することが望ましい行為としてガイドラインに明記された。**弊社は現時点で9社受託済で多様な事業者が参入している。**

保安の制度改正の内容

	【法改正前】	
	小口	大口
緊急保安	一般ガス事業者	大口ガス事業者
内管漏えい検査		
消費機器調査・安全周知		

	【法改正後】大口・小口問わず
緊急保安	1)ガス導管事業者
内管漏えい検査	
消費機器調査・安全周知	2)ガス小売事業者

I - 目的1. 安定供給と保安の確保② - 災害時対応

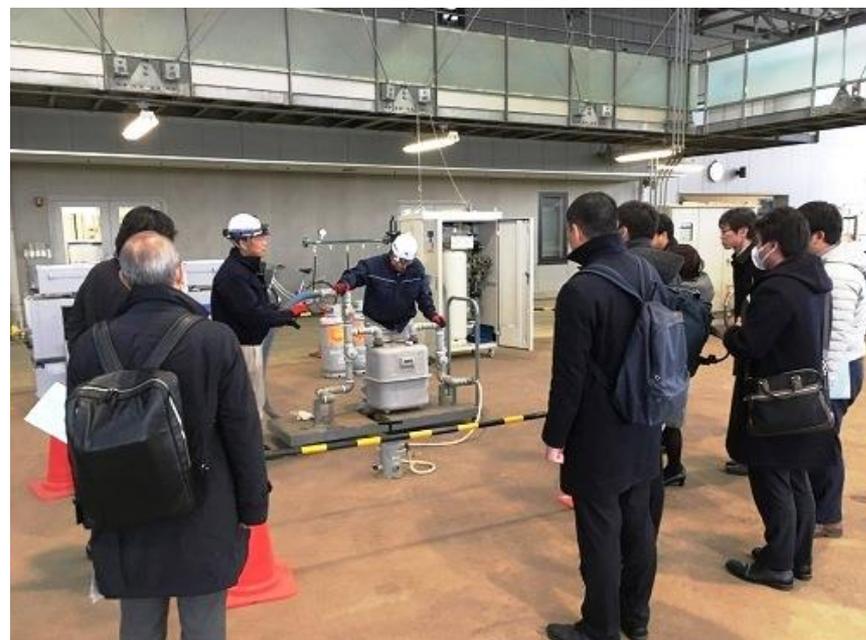
- 災害対応において、当社では導管事業者と各小売事業者との連携を深めるため、共同の防災訓練・教育を行った。大阪北部地震においては、新規小売事業者とも連携・協力して災害復旧応援にあたった。
- 昨今の自然災害および今後の小売事業者の増加を踏まえ、更に連携を深めていくことが重要。

2018年度の各ガス小売事業者の管理者・要員予定者への教育・訓練(2018年3月実施)

対象	内容	参加者数
管理者	管理者教育・訓練(シナリオ訓練)	13社34名
出勤要員	マイコン復帰・閉開栓教育	3社28名
	ガス漏れ電話受付教育	2社4名
	臨時供給対応教育	2社8名



ガス漏れ電話受付要員教育の様子



臨時供給対応要員教育の様子

I - 目的1. 安定供給と保安の確保③ - インフラ整備

- 2016年3月に日立基地、2017年には古河～真岡幹線が開通。
- 現在、供給安定性の向上等の観点から、茨城幹線の建設に着手。2020年度末開通予定。

参考

エネルギーインフラの整備（2020年代概要図）

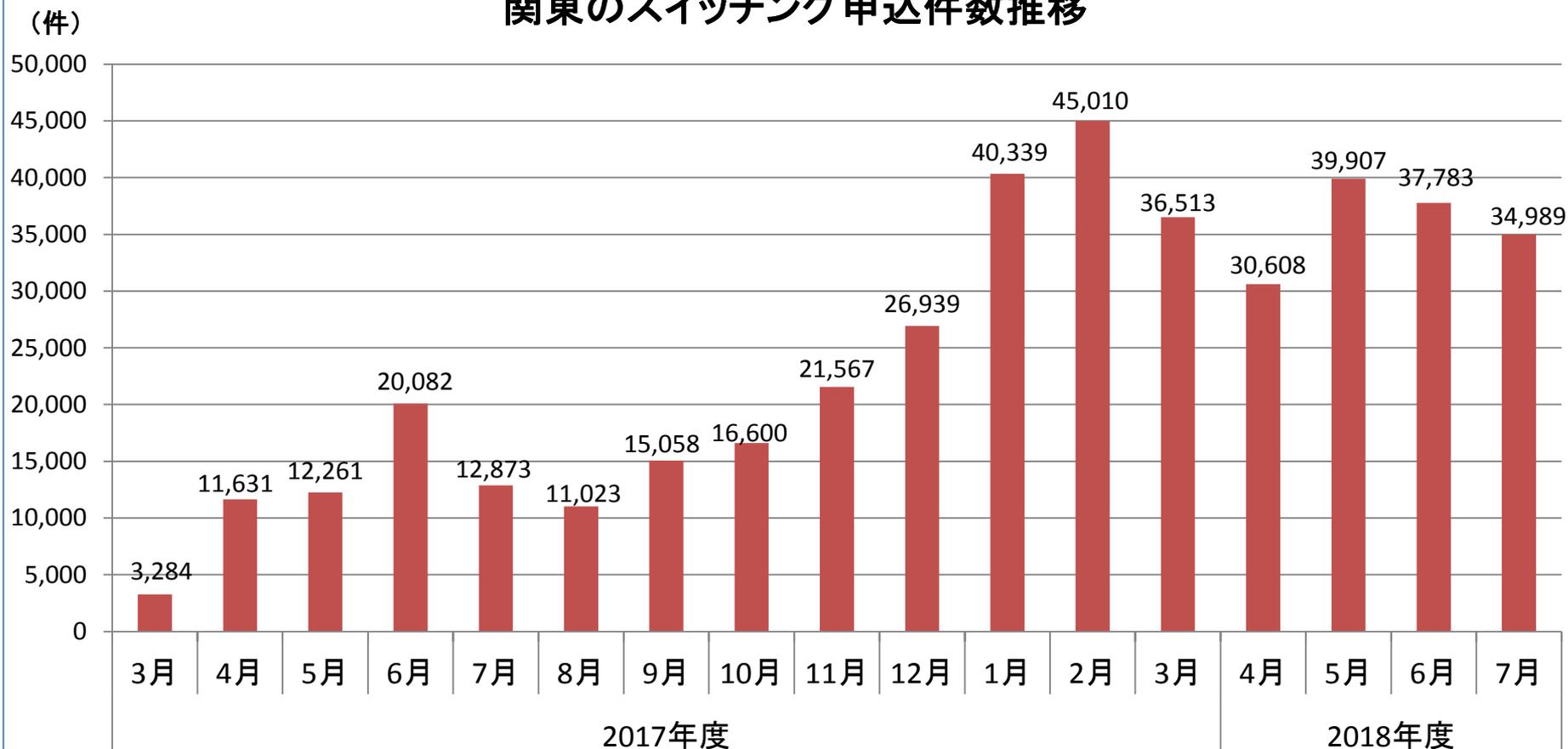
TOKYO GAS GROUP



I - 目的2. 料金の最大限抑制・利用メニューの多様化(選択肢) ① 関東の状況

- 関東に新たに参入した事業者数は20社で最多(全国の約70%)。
- 月別スイッチング件数は17年11月以降は月2万件を超え、18年は月3~4.5万件で推移。新規参入者は概ねガス料金が3~8%程度安くなることを訴求。

関東のスイッチング申込件数推移

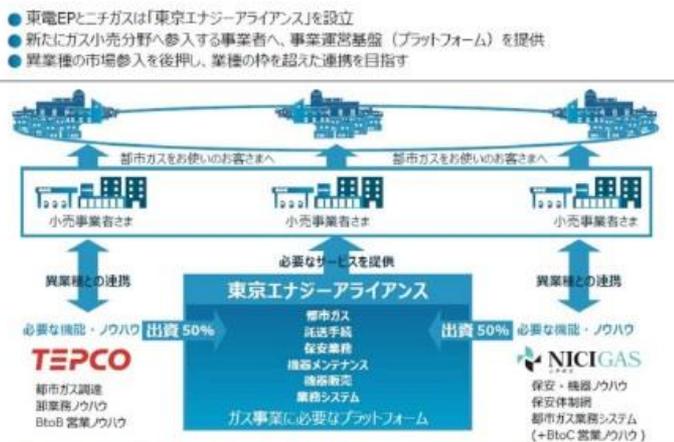


I-目的2. 料金の最大限抑制・利用メニューの多様化(選択肢) ②当社エリアの状況

- **他地域に見られない多様な競争が進展**。小売の脱落（スイッチング）に加え、**卸供給で2.8億m³（約32万件）が離脱**。
- **卸分野については、ガス卸に加え様々なサービスを加えたプラットフォーム競争が発生**。東電エナジーアライアンスに続き、CDエナジーダイレクトも提携先を増やす方針を発表。「これから深い協議をしようという企業から問い合わせを受けた企業までを数えれば10社程度」（SankeiBiz 2018/8/9記事より）

小売全面自由化後の動き②（東京エナジーアライアンスの現状）

- 東京電力E・Pとニチガスが共同出資し、都市ガスの調達や販売に必要な機能・ノウハウなどの事業運営基盤（プラットフォーム）を提供する「東京エナジーアライアンス株式会社（以下TEA）」を設立（2017年8月21日）。
- これまでに40社程度からTEAに相談があり、新電力、LPG・石油関連が大半を占めている。
- TEAによると、これまでに数社がTEAを活用して、ガス小売事業に参入済。



(出所) 事業者へのヒアリングより作成

プラットフォームの内容

- ①ガス卸
- ②託送手続き
- ③消費機器保安業務
- ④ガス機器メンテナンス
- ⑤ガス機器販売
- ⑥情報システム
- ⑦営業ノウハウ(BtoC)
- ⑧営業ノウハウ(BtoB)
- ⑨IOTを活用しサービス

[出典]左記資料および株式会社CDエナジーアライアンスのHP掲載情報より

I-目的2. 料金の最大限抑制・利用メニューの多様化(選択肢) ②当社エリアの状況

■ 加えて、新規参入者より熱調設備建設の計画が発表され、今後も参入量増加の見通し。

①東京電力フュエル&パワー株式会社(以下東京電力FP)は姉崎火力発電所(千葉県市原市)の構内に熱量調整設備(製造量:60万t/年)を建設中。

②2017年9月東京電力FP、JXTGエネルギー株式会社、大阪ガス株式会社の3社が共同で「扇島都市ガス供給株式会社」を設立し、神奈川県川崎市に都市ガスを製造するための熱量調整設備(製造量110万t/年)を建設することを発表。

[出典] 東京電力フュエル&パワー株式会社のHP掲載情報より



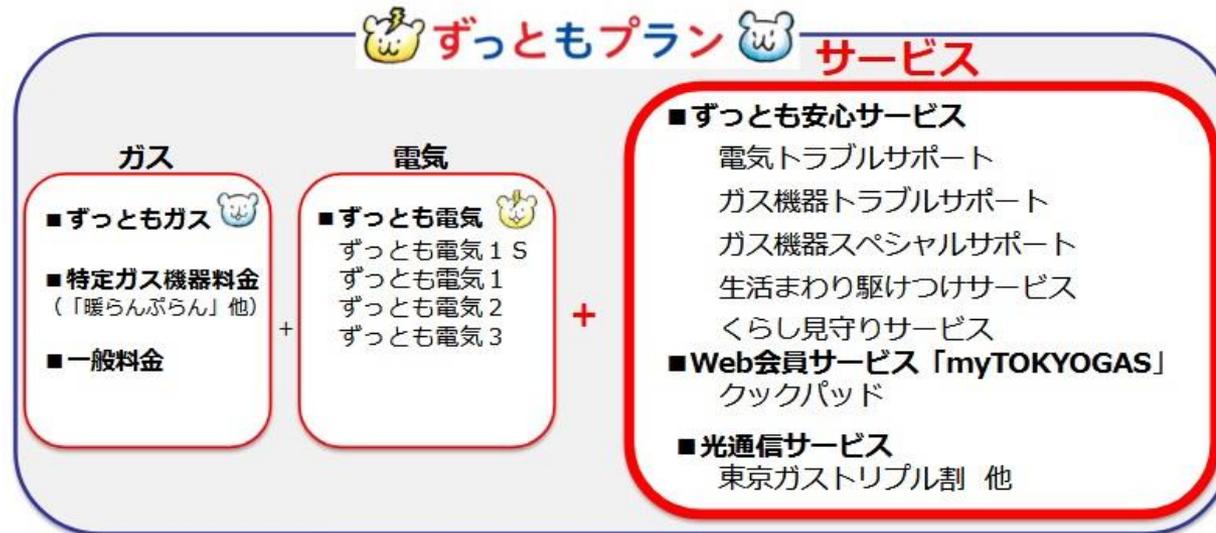
②扇島都市ガス供給(株)
熱量調整設備

①東京電力FP
熱量調整設備

I-目的 2. 料金の最大限抑制・利用メニューの多様化(選択肢) ③当社の対応

- 当社はガス(G)と電力(P)に加えサービス(S)を提供する「GPS戦略」を推進。
- 新たなサービスメニューの創出のためベンチャー企業等との連携を実施。様々なお客さまにあわせた価値提供を行い、サービスを含めて評価をいただいている。

東京ガスのサービス概要



お客さまの声 (東京ガスを選んだ決め手)

- ・ 電気とガスの支払いをまとめることができるから
- ・ 生活まわり駆けつけサービスが使えるから
- ・ パッチョポイントがたまる、様々な提携ポイントや特典と交換できるから
- ・ クックパッドの人気順検索が使えるから
- ・ 東京ガストリプル割 (電気・ガス・インターネット) が申し込めるから 等

(注) 当社アンケート調査より

I-目的3. 天然ガス利用方法の拡大

- 新規参入者の中でも、わずかではあるがコージェネレーションシステム（以下コージェネ）の導入事例が出てきている。一方、導管延伸や燃料転換等の新規需要開拓については、そのほとんどを既存事業者が行っている状況。
- 今後、スイッチングだけでなく**新規参入者・既存事業者が切磋琢磨し天然ガス利用拡大**が進むかが課題。

コージェネ導入を行っている新規参入者の例

・東京電力エナジーパートナー株式会社

お客さま構内にコージェネを設置して行うエネルギーサービス

（東京電力EP社HP <http://www.tepco.co.jp/ep/>）

・株式会社CDエナジーダイレクト

目指す事業活動として、コージェネの制御による省エネサービス

（CDエナジーダイレクト社HP <http://www.cdedit.co.jp/>）

・株式会社関電エネルギーソリューション

コージェネを設置して行うユーティリティサービス

（関電エネルギーソリューション社HP <http://www.kenes.jp/index.html>）

2017年度 導管延伸実績

項目	全体	新規小売	割合 (新規/全体)
導管延伸(※)	約420km	—	0%

(※)ガス工事約款に基づき、お客さま・小売事業者からの工事申込みに基づき延伸した導管延長

Ⅱ. 今後の環境整備について

Ⅱ. 課題意識

課題 1. 安定供給と保安の確保

- 導管事業者による内管保安、小売事業者による消費機器保安の連携は、現時点では大きな問題なく保安を確保。
- 今後、新規参入事業者が増えることも踏まえ、昨今の天災（地震・豪雨災害）への対応・再点検が必要。

課題 2. 料金の最大限の抑制と利用メニューの多様化（お客さまの選択肢）

- 関東の競争環境は、新たに参入した事業者数は全国の約70%を占め、卸・保安等のプラットフォーム競争が開始されている。加えて、熱量調整設備の建設予定が2か所あり、更に競争が激化する見通し。
- 今後の制度議論においても、電力・ガス会社間で既に始まっている調達競争・卸競争を踏まえた議論が必要。
- また、LNG調達面では、中長期的な供給セキュリティ確保・LNGマーケットの柔軟性向上に向け、今後も一定程度の新規LNGプロジェクト（長期契約）にコミットできる環境整備も必要。

課題 3. 天然ガス利用拡大

- 新規参入者・既存事業者が切磋琢磨して天然ガス利用拡大を図る仕組みの構築。

Ⅱ-2. 今後の論点と留意点

- 本WGにて下記論点が議論される場合は、以下の点に留意いただきますよう、お願いいたします。

	議論の留意点
一括受ガス	<ul style="list-style-type: none">● お客さまの選択肢 小売全面自由化後、3～8%割引の事業者が出現。一括受ガスによりお客さまの選択肢が限定される点(お客さま一人一人が自らの意思で小売契約ができない、解約が個人の意思で行えない等)も踏まえた議論をお願いしたい。● お客さまに安心してガスを利用いただく環境 新規参入者の要望も踏まえて制度改正されたこと、NW保安を一体的に行うことでスムーズな緊急保安・災害復旧が求められる都市ガスの特徴を踏まえた議論をお願いしたい。
卸取引	<ul style="list-style-type: none">● プラットフォーム競争が既に開始 既に卸・託送手続き・保安・情報システム等を含めたプラットフォーム競争が始まっている点。加えて、LNG調達力はガス会社・電力会社が拮抗していること、電力の卸環境との違いを踏まえた議論をお願いしたい。● 電力会社・ガス会社間の調達競争への影響 都市ガス会社のみならず片務的に過度な規制等が入った場合、ガス会社・電力会社の調達競争に影響が及ぶ点には十分な留意をお願いしたい。
熱量バンド制	<ul style="list-style-type: none">● 丁寧にお客さまへの影響・費用便益の分析を LPG添加削減によるお客さまのガス料金低減の便益と、バンド制移行に伴う社会コスト・お客さまへの影響を丁寧に分析をお願いしたい。加えて、韓国・欧州との違いも踏まえた議論をお願いしたい。